لقاء س و ج في فن وعلم البيع

مع الأستاذ / محمد رشيد



مدير تسويق الأكاديمية التطبيقية للبرمجة اللغوية العصبيةANLPA
مدرب معتمد محترف البيع والتسويق بالمركز العالمي الكنديCGC
خبير تسويق معتمد لبرامج التدريب بالمركز العالمي الكنديCGC
منسق أعمال المركز العالمي الكندي
مؤسس ومدير موقع الأكاديمية التخصصية للتسويق SSM للتدريب عن بعد

محاور المحاضرة

المحور الأول: البيع هل هو فن أم علم؟

المحور الثاني: البيع بين المهارة الفردية والتدريب المنظم

المحور الثالث: هل تحتاج المؤسسات إلى مدربين من الخارج؟

المحور الرابع: الصفة الشخصية للبائع الناجح

المحور الخامس: س و ج مع الحضور حول البيع

معلومات الاستعلام

العدد الأقصى للحضور / ٢٠ مشارك

النوع / الذكور (فقط)

مدة البرنامج ١ يوم / ٣ ساعات

الموعد يوم الجمعة الموافق ١٠/ ٤ / ٢٠٠٩

رسم المحاضرة (رمزي) : ٢٥ جنيه مصري

مكان المحاضرة: استضافة في قاعة التدريب بالأكاديمية التطبيقية للبرمجة اللغوية العصبية

٨ عمارات العبور بشارع صلاح سالم / الدور ١٣ / رقم ٥